

广发证券股份有限公司

关于

广东三雄极光照明股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市

之

发行保荐工作报告

保荐机构（主承销商）



广州市天河区天河北路 183-187 号大都会广场 43 楼（4301-4316 房）

声明

广发证券股份有限公司及具体负责本次证券发行项目的保荐代表人已根据《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证本发行保荐工作报告的真实性、准确性和完整性。

广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“本保荐机构”）作为广东三雄极光照明股份有限公司（以下简称“三雄极光”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，按照《证券发行上市保荐业务管理办法》、《发行证券的公司信息披露内容与格式准则第27号——发行保荐书和发行保荐工作报告》以及其他有关法律法规、证券行业公认的业务标准、道德规范及勤勉尽职精神，经过本保荐机构的审慎调查与内核小组的研究，现向贵会呈报本次证券发行保荐工作的有关情况。

一、本次证券发行项目的运作流程

（一）保荐机构内部的项目审核流程

为保证项目质量，将运作规范、具有发展前景、符合法定要求的企业保荐上市，本保荐机构实行项目流程管理，在项目改制、辅导、立项、内核等环节进行严格把关，控制项目风险。

1、内部审核流程的组织机构设置

根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及其他法律法规，公司制定了《广发证券投资银行业务立项审核工作规定》及《广发证券投资银行业务内核工作规定》作为证券发行项目保荐工作内部审核流程的常规制度指引，并于2014年2月进行了修订。本保荐机构项目内部审核流程的组织机构设置如下：

（1）投资银行业务管理总部下辖的质量控制部门。该部门为常设机构，投资银行业务管理总部授权质量控制部门对每个具体项目，指定两名预审人员对项目运作的全流程进行跟踪，具体负责与项目执行人员进行日常沟通、材料审核及开展必要的现场核查工作，该质量控制部门也是保荐机构证券发行项目内部核查

部门，经指定的预审人员负有对投资银行业务立项委员会和投资银行业务内核小组提供专业初审意见的工作义务。

（2）保荐机构的风险管理部门。该部门为常设机构，配备内核团队负责从事内核工作，组织制定和实施内核制度，负责组织内核会议和内核投票表决，总结内核会议意见并形成《内核重点及风险简报》，与质量控制部协同跟进内核会议意见的落实情况以及对《内核重点及风险简报》的回复进行复核性审查。

（3）投资银行业务立项委员会，该机构为非常设机构，成员主要由资深投资银行人员及投资银行相关业务负责人组成，立项委员会成员通过参加质量控制部门主持召开的立项会议，提供专业审核意见，行使对具体证券发行项目的表决权，并按多数原则对证券发行项目进行立项核准。

（4）股权类证券发行内核小组，该机构为非常设机构，成员主要由保荐机构内部当然成员、风险管理部的专职内核小组成员及外聘专业人士组成，内核小组成员通过风险管理部门主持召开的内核会议，提供审核意见，行使对具体证券发行项目的表决权，并按多数原则对证券发行项目进行内核核准。

2、项目内部审核流程的主要环节

本保荐机构项目内部审核流程的主要环节如下：

内部审核主要环节	决策机构	辅助机构
立项	立项委员会	质量控制部门
内核	内核小组	风险管理部门、质量控制部门

3、项目内部审核流程的执行过程

（1）立项

投资银行业务人员在发行保荐与承销项目的承揽过程中，根据收集到的资料，以专业判断项目可行，且有相当把握与企业签署相关协议时，经投资银行部门负责人认可后，可通过投行项目管理系统提出立项申请。立项申请人应按照质量控制部门的要求，提交立项申请报告和立项材料，完成投行项目管理系统上的项目企业质量指标评价表。立项申请受理后，质量控制部门指定预审人员对材料进行预审。在初审过程中，项目组应提供相应的协助。质量控制部门完成初审，项目组落实初审意见的相关问题后，由质量控制部门通知和组织立项审议和表决。通过立项审议及表决确定项目是否通过立项。

（2）内核

投资银行业务人员必须按外部法律法规等规范性文件及投资银行业务管理总部制定的《广发证券证券发行上市保荐业务尽职调查规定》的要求完成项目尽职调查工作，并在此基础上制作完成内核申请材料，包括：内核申请报告、符合外部监管要求的全套申报材料及工作底稿。内核申请材料首先由投资银行部部门负责人组织部门力量审议。投资银行部认为内核申请材料真实、准确、完整，无重大法律和财务问题的，由其负责人表示同意后，该项目方可提交内核申请。质量控制部门在收到上述内核申请材料后，首先对材料进行完备性核查，对不符合完备性要求的不予受理。内核申请材料受理后，由质量控制部门指定预审人员分别提出初步审核意见。项目组落实初审意见的相关问题后，质量控制部组织召开问核会进行问核。预审人员确认预审意见相关问题已经落实、项目申报材料制作良好、工作底稿规范的，提议提交内核，经质量控制部门负责人以及项目所在业务部门负责人同意后，向风险管理部申请召开内核会议。风险管理部向内核小组组长报告，由组长确定内核会议的召开时间，风险管理部确认参加当次内核表决的内核小组成员名单，并向与会人员和列席人员发出内核会议通知，组织召开内核会议，对项目进行审议。会后风险管理部对内核意见进行总结，并形成《内核重点及风险简报》。项目组及时、逐项落实《内核重点及风险简报》，补充、完善相应的尽职调查工作和信息披露事宜，收集相应的工作底稿，并提交回复报告。质量控制部门跟进项目组的解决和落实情况，对回复报告进行审阅，由风险管理部进行复核。此外，质量控制部门负责对拟向主管部门报送的申请材料 and 后续对外报送的材料进行复核后，并将复核结果向风险管理部汇报，风险管理部负责对申报材料中涉及回复报告的内容进行复核。复核无异议的，由风险管理部向内核小组组长汇报。汇报获得同意并按保荐机构规定办理用章手续后，方可对外正式申报材料。

（二）保荐机构关于本次证券发行项目的立项审核情况

1、本次证券发行项目申请立项的时间

三雄极光项目组于 2015 年 1 月 28 日向投资银行立项委员会提出三雄极光首次公开发行股票并在创业板上市主承销立项申请。

2、本次证券发行项目立项审核的评估决策机构成员构成

三雄极光首次公开发行股票并在创业板上市项目主承销立项审核的立项委

员会成员构成如下：何宽华、刘旭阳、崔海峰、黄海宁、朱煜起、聂明、朱章。

3、本次证券发行项目立项评估的时间

三雄极光首次公开发行股票并在创业板上市项目主承销立项会议于 2015 年 2 月 5 日召开。

4、本次证券发行项目立项审核结果

上述小组会议表决通过了三雄极光首次公开发行股票并在创业板上市项目的主承销立项。

（三）保荐机构关于本次证券发行项目执行的主要过程

1、本次证券发行项目执行人员

三雄极光首次公开发行股票项目组成员构成：夏晓辉（保荐代表人）、王国威（保荐代表人）、仲从甫（项目协办人）、彭海娇、王志宏、赵倩、马振坤。

2、本次证券发行项目进场工作时间

三雄极光首次公开发行股票项目组于 2015 年 1 月底开始与三雄极光接触。项目组前期工作主要是进行前期尽职调查，随后开始立项、辅导、尽职调查、撰写制作申报材料等相关工作。自 2015 年 1 月底项目组开始进场工作。

3、本次证券发行项目尽职调查的主要工作过程

项目组对三雄极光进行了充分详细的尽职调查，主要包括以下几个方面：

（1）深入企业研发、生产、销售、市场、采购等部门了解企业经营状况

项目组在尽职调查过程中，多次走访企业研发中心，了解企业研发设计的创新机制、设备和技术的先进程度；走访企业生产部门，了解生产流程、生产情况等；走访企业仓库，了解存货结构以及存货数量；并现场检查了业务流程、财务结算流程以及其他相关书面材料，访谈了各环节上的岗位人员。

（2）走访相关银行

项目组通过走访三雄极光的开户银行，了解三雄极光的资信状况、历年来的资金往来情况及贷款情况等。

（3）走访相关政府部门

项目组走访了工商、税务、环保、质检、社保等相关政府部门，了解了主要政府部门对三雄极光的总体评价及其规范经营情况。在材料上报前，获得了有关部门对三雄极光不存在重大违法违规行为的书面说明。

（4）访谈高层管理人员与其他相关人员

项目组尽职调查过程中，在全面查阅大量行业及公司材料后，对需要进一步了解的问题列出清单，有针对性地对相关董事、监事、高管和部分中层管理者进行正式及非正式的访谈。对高层管理人员的访谈主要是了解行业概况和发展空间、公司发展战略、研发、生产和销售等经营情况、内部控制等方面的情况；对中层管理人员及一线职工的访谈主要是向他们了解各环节规范运作情况、管理制度建设和执行的情况、社保福利等情况。

（5）对主要客户进行了走访

项目组根据公司报告期内的销售情况，实地走访发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期按销售金额大小排在前 60 名的客户，了解公司主要经销商的基本情况、销售情况、业绩指标及实现情况、与发行人的关联关系等；查看经销商存放三雄极光产品的仓库，取得了所有访谈客户的《IPO 尽职调查走访记录（经销商）》、《声明与确认函》，获取经销商采购三雄极光产品的原始凭证，同时获取经销商对最终客户销售出库的原始凭证，实地走访的客户销售收入占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期的营业收入比例分别为 64.92%、65.47%、66.56%和 66.31%。截至 2016 年 6 月 30 日，公司共有经销商 355 家，对于其中未实地走访的 287 家经销商，保荐机构全部发放函证，了解其基本情况及与公司之间的交易情况，并取得 284 家经销商签署的关于其基本情况、销售情况、与发行人的关联关系等事项的调查表和《声明与确认函》。

为了进一步确认销售的真实性，对实地走访的经销商一般会选取 1-2 家终端客户（部分经销商选取 3 家终端客户）进行走访，合计选取 162 家终端客户进行实地走访调查。通过访谈，对终端客户基本情况、合作的经销商、采购内容、产品质量、经销商服务等进行访谈了解，并实地查看了部分三雄极光照明产品的现场使用情况，形成访谈记录并由终端客户签字确认。经核查该等终端客户，验证了公司产品最终销售的真实性。

通过走访，主要了解双方合作的基本情况；报告期内的双方交易情况；经销商或终端客户综合实力及购买产品的合理性；是否出现纠纷或诉诸法律的情形；是否采用无偿或不公允的价格向发行人提供经济资源的情形；是否存在关联关

系；以及经销商或终端客户对公司产品的评价等情况。

（6）对主要供应商进行了走访

项目组根据公司报告期内的采购情况，对 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期前 30 名标准供应商和前 10 名委托加工供应商（其中一家委托加工供应商因自身原因无法参加访谈）进行了走访，实地走访的标准供应商的采购金额占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期标准采购金额的比例分别为 34.93%、37.64%、40.15%和 52.15%，实地走访的委托加工供应商的采购金额占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期委托加工采购金额的比例分别为 54.86%、56.71%、64.18%和 70.40%）。

通过走访，了解双方合作的基本情况；供应商的综合实力及提供服务的匹配性、各自权利和义务；是否出现诉讼、仲裁等情况；是否存在其他第三方代为支付成本费用；是否存在采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源的情形；是否存在其他承诺或者其他利益安排等情况。

（7）核查财务、人事等内部控制流程

项目组对其采购、生产、销售、财务、人事等信息系统进行了测试，并邀请信息部门人员对各个系统的内部流程进行了讲解。

（8）核查各种书面文件资料

项目组除了前面的现场尽职调查外，也投入大量精力对三雄极光的历史文件材料进行核查，主要包括：工商登记资料、历次验资报告、关联方资料、生产销售相关资料、财务资料、公司各项规章制度以及股东大会、董事会、监事会资料等。

（9）详细核查关联交易情况

根据报告期内发生的关联交易情况，项目组重点核查了公司与报告期内关联方发生关联交易的背景、内容及定价情况，查阅了发货单、销售发票、银行进账单、入库单、资产转让协议、股权转让协议、审计报告、银行借款合同及担保合同、专利和商标转让协议、租赁协议等原始凭证，以及查询关联方拥有房产所在地的租赁价格、发行人向无关联第三方的销售价格、关联方销售货物和资产的账面价值等资料。

（10）通过中介协调会发现问题和解决问题

在整个项目运作过程中，保荐机构及项目人员会同三雄极光及其聘请的会计师事务所和律师事务所定期召开中介机构协调会，汇总情况，沟通问题，协商方案，安排工作，促进了各方尽职调查的广度和深度。

（11）通过专题会议解决重大问题

在项目进展的重要环节，通过召开专题会议的形式讨论解决重大问题，如在辅导阶段，则通过召开专题会议的形式引导公司董事、监事和高管人员展开对公司所处行业的讨论，明晰公司定位和竞争优势，同时，对募集资金运用项目的选择进行讨论，为申报材料制作做准备。

4、保荐代表人参与尽职调查的工作时间及主要过程

本保荐机构指定保荐代表人夏晓辉、王国威负责三雄极光首次公开发行股票项目。两位保荐代表人参与了该项目的全部尽职调查工作，主要包括：筹划发行人整体尽职调查的工作；深入发行人的研发、生产、销售、市场和采购等部门了解企业经营状况；走访或函证相关往来金融机构和政府部门；走访发行人部分供应商及经销商、终端用户，了解与公司之间的业务合作情况及交易情况；核查财务信息系统、核查工商资料、财务资料等重要书面文件；组织参与中介机构协调会；组织参与项目的立项和内核工作；复核项目组成员尽职调查底稿及制作申报材料等。两位保荐代表人在尽职调查过程中做到了诚实守信、勤勉尽责，在项目运作过程中充当着项目负责人和主要执行者的角色。

5、项目组成员参与辅导、尽职调查的工作时间及主要过程

姓名	角色	具体工作
夏晓辉	保荐代表人、项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责发行人全套申报文件的汇总、复核。
王国威	保荐代表人、项目执行人员	参与尽职调查工作及辅导工作，负责发行人风险因素、财务会计信息与管理层分析部分、募集资金运用等部分的尽职调查及招股说明书相应部分的撰写工作，同时负责全套申报文件汇总、复核。负责财务专项核查中收入、成本、费用、资产类的核查。
仲从甫	项目执行人员	参与尽职调查工作，负责工作底稿的收集与整理，协助保荐代表人汇总、复核申报文件。
彭海娇	项目执行人员	参与尽职调查工作，负责发行人业务与技术，董事、监事、高级管理人员和其他核心人员与公司治理，重大合同及其他重要事项的尽职调查及招股说明书相应部分的撰写工作。

		负责财务专项核查中货币资金核查、保荐机构及 PE 大额交易核查、客户和供应商核查、员工薪酬核查等。
王志宏	项目执行人员	参与尽职调查工作，负责发行人基本情况、同业竞争与关联交易的尽职调查与招股说明书相应部分的撰写，以及发行保荐书的撰写。 负责财务专项核查中关联方及关联交易核查。
赵倩	项目执行人员	参与尽职调查工作，负责发行人业务与技术、公司治理等部分的尽职调查及招股说明书。 负责财务专项核查中的客户和供应商核查。
马振坤	项目执行人员	参与尽职调查工作，负责工作底稿的收集与整理。

（四）保荐机构内部核查部门审核本次证券发行项目的主要过程

1、本次证券发行项目内部核查部门专职人员

三雄极光首次公开发行股票并在创业板上市项目的内部核查部门专职人员为：质量控制部聂明、朱章对项目进行前期过程管理，管汝平、黄小年进行后期过程管理。

2、内部核查部门专职人员现场核查的工作次数和时间

本保荐机构质量控制部专职人员对三雄极光首次公开发行股票项目共进行了两次现场核查。此外，项目组根据项目进度及需要多次组织企业上市工作小组、各中介机构相关人员与质量控制部相关专职人员进行交流。

（五）保荐机构内核小组关于本次证券发行项目的审核过程

1、本次证券发行项目内核小组成员构成

三雄极光首次公开发行股票项目内核小组成员：欧阳西、何宽华、陈天喜、钟辉、刘旭阳、崔海峰、黄海宁、陈青、毛晓岚、廉彦、卢科锋。

2、内核小组会议时间

三雄极光首次公开发行股票项目于 2015 年 7 月 9 日提交内核申请，内核小组会议于 2015 年 7 月 31 日召开，并于 2015 年 8 月 6 日全票表决通过。

3、内核小组成员主要意见

三雄极光首次公开发行股票项目内核小组委员们认为：三雄极光行业前景广阔、盈利模式清晰、资产质量优良、持续盈利能力较强，有较高的成长性，本次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等有关创业板首次公开发行股票的法律、法规、通知中所规定的条件，

募集资金投向符合国家产业政策要求，同意推荐三雄极光本次证券发行并在创业板上市。

4、内核小组表决结果

本次内核小组会议全票表决通过三雄极光首次公开发行股票并在创业板上市项目的内核。

二、本次证券发行项目存在的问题及解决情况

（一）保荐机构立项评估决策机构成员主要意见及审议情况

1、保荐机构立项评估决策机构的主要意见

在立项评审过程中，部分立项委员提出了关注的问题，要求项目组进一步了解情况，并组织回复材料供委员参考。对此，项目组做了进一步的尽职调查，并就相关问题进行如下答复：

（1）发行人 2014 年 12 月和 2015 年 1 月存在两次增资，两次增资时间相近，但增资价格差异较大。请项目组核查 2014 年 12 月份参与增资的自然人的履历，核查以上自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高之间是否存在关联关系，以及两次增资价格的定价依据、存在较大差异的原因。

【回复】：

①2014 年 12 月第一次增资引入的 4 名自然人股东的简历情况

上述自然人股东最近五年的简历情况如下：

刘艳春，男，1973 年 12 月出生，教授级高级工程师，1990 年至 1994 年就读于华南理工大学电子材料与元器件专业并获学士学位，2011 年获华南理工大学材料专业博士学位，2011 年至 2014 年在华南理工大学从事博士后研究，1994 年 7 月至今在广州市红日燃具有限公司工作，现任该公司研发总监，曾获广东省科技奖励一等奖，广州市科学技术突出贡献奖，全国轻工行业劳模、广州市劳模。

黄伟坚，男，1962 年 7 月出生。自 2010 年 1 月至今，一直从事建材的经销业务；自 2014 年 10 月至今，担任深圳市鑫高新型建筑材料有限公司高级管理人员职务。

王展鸿，男，1972 年 9 月出生。自 2010 年 1 月至今，投资广州市联祥投资咨询有限公司、广州联合物业管理有限公司、广州联冠物业管理有限公司等多家公司，担任董事长、法定代表人职务，主要经营石材市场、厂房出租、房地产经

营业务等。

黄建中，男，1968 年 11 月出生，华南理工大学工程管理本科毕业（在职教育）。自 2010 年 1 月至今，投资多家个体工商户，经营日用小商品的销售业务。

②上述增资入股的自然人股东与公司实际控制人及董监高的关联关系情况

项目组访谈了上述自然人股东，其投资发行人目的在于一致看好公司未来发展前景，期望参与公司股权增值带来的收益；各自然人股东投资发行人的出资为自有资金。同时，项目组对照发行人实际控制人填写的关联自然人情况调查表，访谈发行人实际控制人、上述自然人股东，并经发行人各实际控制人及上述 4 名自然人股东书面确认，上述 4 名自然人股东与发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员之间不存在关联关系，也不存在股权代持情况。

③两次增资价格的差异原因

该次增资入股的四名自然人，一方面，均为实际控制人多年的朋友，看好发行人的发展前景，亦有资金实力投资入股发行人；另一方面，刘艳春先生系行业专家，与华南理工大学等高校的行业教授关系紧密，过去几年一直为公司与华南理工大学等高校的合作贡献了力量，且未来将继续为公司带来较多的研发资源，另外三人经商多年，具有较强的人脉和行业资源，为公司发展带来一定业务溢价的空间。

鉴于此，综合考虑上述因素，虽然两次增资间隔时间较短，但四个外部自然人股东增资入股的价格要低于广发信德。

（2）发行人 2013 年主营业务毛利率达 30.23%较 2012 年的 25.37%有较大增长，请项目组说明原因。

【回复】：

公司 2013 年主营业务毛利率较 2012 年有较大幅度增长，主要原因系：

一是，2013 年公司 LED 照明产品的毛利率为 28.03%，较 2012 年增加了 16.68 个百分点，主要原因系：一方面，2012 年公司 LED 照明产品的核心原材料之一发光二极管采购价格相对较高，相应的，LED 照明产品耗用原材料的单位成本相对较高；另一方面，2012 年公司 LED 照明产品还处于小批量生产阶段，主要通过委托外协生产，销售收入仅为 9,028.92 万元，没有形成规模化生产优势，单位成本相对较高。

二是, 2013 年公司传统照明产品的毛利率为 30.04%, 较 2012 年提高了 3.77 个百分点, 主要原因系: 一方面, 就传统照明产品中的传统光源而言, 受稀土价格下降的影响, 传统光源材料及外购传统光源平均采购单价下降, 相应的导致公司 2013 年传统光源产品的单位成本较 2012 年下降了 11.31%, 而同期尽管传统光源价格受 LED 照明光源的冲击有所下降, 但由于公司照明产品主要以商业、办公、工业等应用领域为主, 2013 年公司传统光源平均价格较 2012 年下跌约 4.54%, 相对较小。受上述因素影响, 公司传统光源产品的毛利率从 2012 年的 28.91% 上升至 2013 年的 33.95%。另一方面, 就传统照明产品中的传统照明灯具而言, 传统照明灯具产品一直都是公司的拳头优势产品, 且公司照明灯具以商业、办公、户外等应用领域为主, 产品定位相对中高端, 为此, 公司在传统照明灯具的定价上一一直采取较为稳健的策略甚至在报告期内略有上升, 2013 年公司传统照明灯具的平均销售价格较 2012 年略微提高 4.13%; 同时, 传统照明灯具用主要原材料之一金属材料价格下降的影响, 2013 年公司传统照明灯具的平均单位成本较 2012 年略微下降了 0.71%, 受上述因素的影响, 公司传统照明灯具的毛利率从 2012 年的 25.32% 提升至 28.79%。

2、保荐机构立项评估决策机构的审议情况

立项委员会审议通过了本项目的主承销立项。

(二) 保荐机构项目执行人员关注的主要问题及解决情况

1、报告期内, 公司及子公司曾受到部分行政处罚情况, 是否构成重大违法行为, 以及是否构成本次公开发行障碍。

问题核查及解决情况:

经项目组核查, 发行人报告期内受到部分行政处罚, 具体情况如下:

报告期内, 公司存在因生产经营不规范行为被相关行政部门处罚的情形, 但不构成重大违法违规行为。其中处罚金额较大的行政处罚共 4 笔, 涉及质监、工商、环保等行政管理部门, 具体情况如下:

1、工商处罚

2012 年 11 月 1 日, 重庆市工商行政管理局万州区分局出具《行政处罚决定书》(万工商经处字[2012]150 号), 因重庆三雄在生产销售产品过程中, 在不属于“三雄·极光”驰名商标经核准的商标使用商品类别的其他商品使用了驰名商

标的宣传包装，在 T5 丽晶支架和电子节能灯上使用标有“三雄·极光 中国驰名商标”的包装盒，使人误认为其生产的 T5 丽晶支架和电子节能灯为中国驰名商标，对其商业信誉作虚假宣传，损害了消费者和同行业的合法权益，违反了《重庆市反不正当竞争条例》第十三条第一款的规定，该局对重庆三雄处以责令停止虚假宣传行为以及罚款 2 万元的行政处罚。

2015 年 5 月 13 日，重庆市工商行政管理局万州区分局出具《证明》，确认重庆三雄已按该局要求完成整改工作，并已缴清上述罚款。该局认为，重庆三雄上述被处罚行为不属于重大违法违规行为。除上述被处罚情况外，重庆三雄自 2012 年 1 月 1 日以来，能够遵守工商法律规定的有关规定，依法履行了所有变更登记手续，通过了该局的历年年度工商检验或已按要求提交年度报告，该局未收到第三方关于重庆三雄工商违法违规的举报，重庆三雄未曾因违反法律法规受到该局行政处罚、行政处理或行政调查，与该局也无任何争议。

2、质监处罚

2013 年 4 月 12 日，重庆市万州区质量技术监督局出具《行政处罚决定书》（[万州]质监罚字[2013]28 号），因重庆三雄所生产产品标注其关联方的厂名和厂址，认定重庆三雄上述行为属伪造产品产地的违法行为，该局对重庆三雄处以责令停止有关违法行为，罚款 73 万元以及没收违法所得 6 万元的行政处罚。2015 年，重庆市万州区质量技术监督局出具《证明》，确认上述罚没金额已缴清且重庆三雄停止了有关违法行为。该局认为，重庆三雄上述被处罚行为不属于重大违法违规行为。除上述被处罚情况外，重庆三雄自 2012 年 1 月 1 日以来，遵守有关产品质量和技术监督法律法规的规定，不存在违反产品质量和技术监督法律法规的行为，未曾因违反产品质量和技术监督法律法规的行为，未曾因违反产品质量和技术监督法律法规而受到该局行政处罚、行政处理或行政调查，与该局也无任何争议。

2014 年 12 月 5 日，广州市番禺区质量技术监督局出具《广东省质量技术监督行政处罚决定书》（（穗番）质监罚字[2014]第 212054 号），因发行人生产的 LED 嵌入式灯具（商标为“三雄·极光”），型号规格为 PAK560071 220V 50Hz 11w）在 2014 年第二季度国家监督抽查中，被判定为不合格产品，该局对发行人处以没收违法所得 64 元，并处货值等值罚款 800 元的行政处罚。2015 年 5 月 29 日，广州市番禺区质量技术监督局出具《证明》，确认发行人已缴清上述罚没金额，

上述被处罚行为不属于重大突发产品质量违法行为。除上述行政处罚外，自 2012 年 1 月 1 日起至 2015 年 5 月 29 日，发行人无其他违反产品质量相关法律、法规和规章受到该局行政处罚的记录。

3、环保处罚

2014 年 11 月 11 日，广州市番禺区环境保护局出具《行政处罚决定书》（番环罚[2014]541 号），因三雄电工从事电器生产过程中主要产生机械噪声等污染物，需要配套建设的环境保护设施未经环保部门验收便投入生产，该局对三雄电工处以责令停止电器生产项目的使用以及罚款 2 万元的行政处罚。2015 年 5 月 20 日，广州市番禺区环境保护局出具《企业环保情况证明》，证明三雄电工已缴清了相关罚款，经该局现场核查，已停止产生主要噪声污染的冲压工序，原厂房仅剩余注塑车间及机械加工车间仍在生产，而且 2015 年 1 月 1 日至今没有收到有关三雄电工的生产噪声污染投诉。该局确认，三雄电工自 2012 年 1 月 1 日以来，没有发生重大环境污染事故，除上述被处罚情况外，未曾因违反环保法律法规而受到该局其他行政处罚。

如上所述，发行人报告期内存在因生产经营不规范受到行政处罚，但发行人或下属子公司在收到相关行政处罚决定书后，已按有关部门要求完成有关整改工作，缴清相关罚款；针对处罚涉及的产品质量等问题，公司及时进行分析和总结，切实采取了相应措施进行专项整改，强化了其内部管理工作。

发行人报告期内虽然存在上述行政处罚，但均未构成情节严重情况；相关行政处罚部门对上述处罚有关事项已出具相关证明文件，认定上述行政处罚不属于重大违法违规行为。同时，考虑到上述处罚涉及金额较小，占发行人的营业收入和净利润比重很小，也不会对发行人的经营或财务情况构成重大不利影响，该等行政处罚事项不会构成发行人本次发行上市的实质障碍。

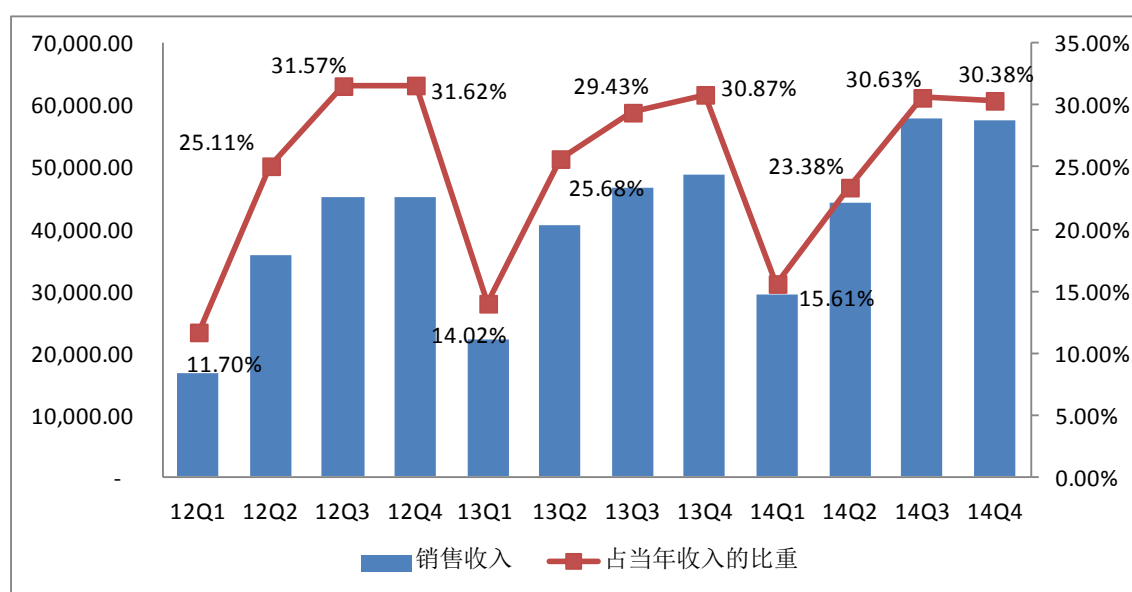
（三）保荐机构内部核查部门关注的主要问题及落实情况

1、请项目组核查公司 2015 年一季度经营业绩较低的原因，是否因经销商 2014 年底压货导致。

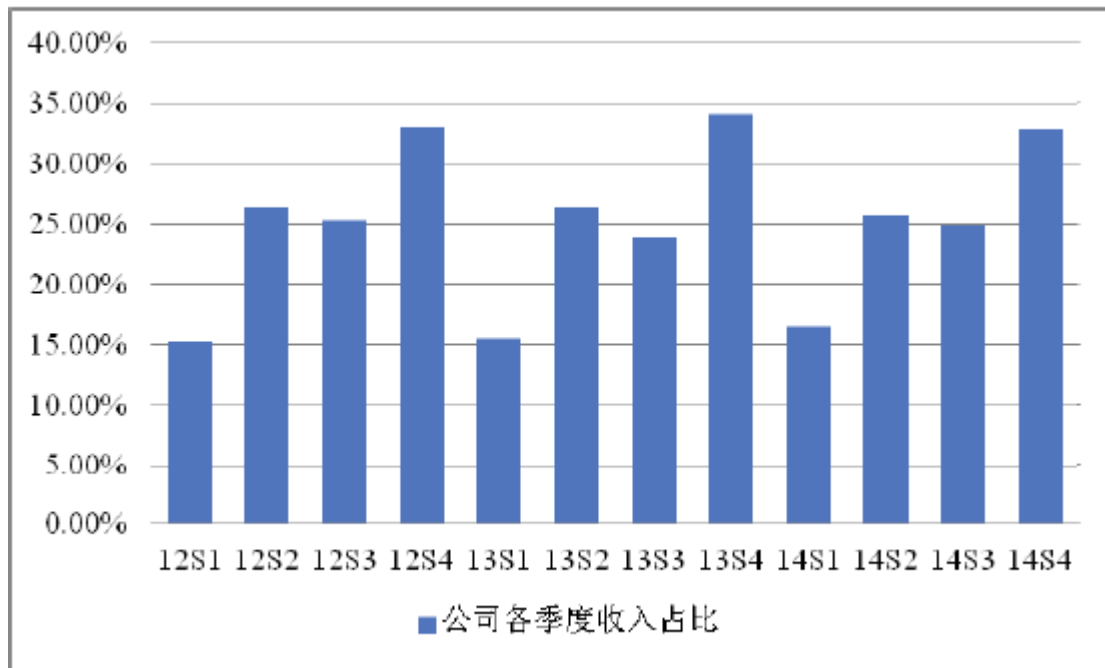
【回复】:

2015 年 1-3 月，公司营业收入为 32,109.26 万元，净利润为 1,108.47 万元，相对较低，主要与公司业务经营的季节性波动有关。

总体而言，第一季度为淡季、第二季度开始增长，第三、四季度为旺季。2012年至2014年，公司一季度主营业务收入占比分别为11.70%、14.02%和15.61%，生产经营具有一定的季节性特征。季节性变化的主要原因系：春节期间，无论是家庭装修还是商场、办公楼、工厂等装修都会减少，而且春节期间工人放假影响了公司正常计划生产，影响了公司一季度照明产品的销售。此外，上半年，北方天气相对寒冷，而南方地区则受梅雨等潮湿天气的影响，不适宜装修，也会对上半年的销售产生一定影响，这也符合消费品行业的普遍特征和照明行业的惯例。2012年至2014年，公司主营业务收入各季度收入及占比情况如下：



同行业可比公司欧普照明主营业务收入的季节分布情况如下：



由上图可知，同行业可比公司欧普照明营业收入也存在季节性差异，与公司情况类似。

通过上表，可以发现，公司 2012 年至 2014 年，公司各个年度第四季度销售收入占比相对保持较为稳定，不存在年底通过经销商突击增加铺货而提高业绩的情况，且与同行业可比公司欧普照明类似。

因此，公司 2015 年一季度营业收入和净利润相对较低，是符合公司实际经营特点和行业经营特征的，不存在年底超量发货的情形。

此外，项目组已在招股说明书中披露了“公司经营业绩季节性波动的风险”。

2、请项目组说明对经销商销售模式下最终销售实现的尽职调查工作的完备性。

【回复】：

(1) 经销商模式及相关管理制度

公司产品销售以内销为主，在国内市场实行以经销商为主的销售模式。公司设置市场部及销售部，负责市场运作及销售管理工作。公司按照地域范围将全国划分为华南、华中、华北、华东、东北、西南、西北等七大片区，并设立了多家办事处，办事处工作人员具有丰富的照明行业从业经验，协助经销商在当地开拓市场，并提供专业技术服务支持。

公司授权符合要求的经销商在指定的区域、指定的销售渠道内，建立分销网

络和零售终端，以经销商模式销售“三雄·极光”照明产品。公司每年与经销商签订经销协议，向经销商销售产品，并确定年度销售任务及销售政策。经销商全部以买断方式获得产品后，通过直接销售给房地产公司、装修公司、商场、酒店、写字楼等工程客户，或通过其设立的专卖店进行零售，或者批发销售给五金门店之类分销商等。公司不对经销商特别指定销售某一产品，经销商立足其所在地域的渠道优势以及市场需求进行产品销售，一般情况下，经销商销售的产品涵盖公司大多数的产品种类。

经过多年经营，目前公司已经建立了深度覆盖全国一、二线城市的经销网络。公司的经销商队伍稳定，主要经销商与公司紧密合作多年，高度认同公司的经营理念和企业文化。公司对经销商制定了切实有效的管理制度，如经销商开发与评审、终端建设、合同管理、销售价格管理、货物流向管理、货物运输管理、退货管理、培训管理等制度。

① 经销商开发与评审

办事处根据年度市场规划开发新的合适经销商，对经销商的发展理念、合作意愿、资金实力、经营产品线、经营业务结构、销售网络、渠道优势等进行综合评估，填写《经销商评审表》，然后提交片区负责人审批并给出处理意见后上报公司总部，由市场部、销售部、家居项目部等审批，最终由总经理办公室审批。审定合格后，方能进入公司经销商目录并签订《经销合同》。

② 终端建设

公司对于建设终端的商家给予一定的终端建设补助。经销商在建设专卖店、专卖区、展柜等终端时必须要向公司提出建设申请。公司要求终端统一 VI 形象，在店面展柜、产品上样、标准化陈列上严格按照 VI 手册和设计图纸制作。店面开业前要依照《开业评审表》对首批下单、店长设置、开业训练、开业促销、店面生动化布置要求等对即将开业的店面进行评审，评审结果需回传公司总部进行备案。

③ 合同管理

经销商每年与公司签订经销合同，合同采用公司统一的标准版本。经销合同约定了经销商的经销渠道、经销区域、产品定价标准、货款结算方式、考核标准、订货运输及接收、售后服务标准等。

④ 销售价格管理

公司对经销商的供货价格依据公司制定的价格体系执行。公司对经销商的供货价按照《经销合同》中有关价格的规定执行，经销商对分销商的供货价由办事处和经销商共同商定。

⑤ 货物流向管理

经销商及其下属分销商只能在合同约定的授权经销范围内销售合同约定产品，未经公司允许不得将产品销售到授权经营范围以外的区域，从而影响其他经销商的合理利益及扰乱当地的市场价格体系。此外，经销商及其下属分销商的权限仅限于实体店销售，不得在互联网上进行销售。未经公司书面的互联网销售授权以及经销商未与公司签订三雄·极光照明产品书面的互联网经销合同，经销商不得以任何方式直接或者间接在互联网上进行三雄·极光照明产品的展示、报价及相关的销售活动。

⑥ 货物运输管理

对广东省内的客户，公司车队负责配送或由公司找货运站托运到经销商所在城市；对于广东省外的客户，公司负责将货物送到公司选定的货运站（主要为广州、中山），并给予办理运输托运手续，从起运站至经销商签约城市的长途运输费用由公司负责，从签约城市的货运站至经销商目的地的短途运费和其他费用由经销商承担。

⑦ 退货管理

公司市场部下设的售后服务中心负责对经销商的退货处理，一般情况下退货必须是符合公司《照明产品理赔承诺》描述范围的，因产品质量问题导致的退货。同意退回的货物按照公司要求进行包装后由经销商通过货运公司发回公司。公司收到退回的货物后，由仓库、品管部进行检查后将相关资料提供给售后服务中心，售后服务中心制作《退货接收清单确认表》并发送给经销商。

⑧ 培训管理

为了促进终端销售能力，公司以办事处为单位，根据区域内经销商、分销商、用户的实际培训需求，定期向经销商、分销商的业务人员提供照明基础知识、常规产品讲解、新产品上市讲解、销售技巧、渠道建设、终端推广、产品的定位和策略等课程的培训和讲解。

（2）对报告期内主要经销商以及对收入最终实现情况的核查程序

项目组对发行人报告期内主要经销商的核查程序包括：

①总体了解公司的客户概况

核查人员收集并审阅了公司的经销商管理制度等，对公司总经理、分管销售的负责人进行访谈，了解公司对经销商的管理模式与管理制度。核查人员获取了发行人 2012 年、2013 年、2014 年、以及 2015 年 1-3 月有关经销商明细表及其客户交易往来的明细账，统计分析发行人提供的客户名单及交易金额明细表，总体了解公司的主要客户和交易金额。

②查阅工商登记信息，核实客户的真实性

核查人员通过全国企业信用信息公示系统查询公司主要客户（涵括报告期内前三十五大客户）的工商资料，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，证实主要客户的基本情况及其真实性。同时核查人员收集获取了主要经销商的最新营业执照。

根据公司提供的客户清单以及工商信息核查，报告期内，发行人主要客户为经销商，遍布全国，与公司销售渠道网络和销售收入的地区分布一致。

③实地走访主要客户及部分终端客户

核查人员及其他中介机构于 2015 年 1 月开始对发行人 2012 年、2013 年、2014 年的主要客户分别访谈了 58 家、60 家、61 家，了解发行人主要经销商的基本情况、销售情况、定价政策、业绩指标及实现情况、当地照明市场主要品牌及竞争状况、业务流程、资金往来、产品质量纠纷及投诉、存货情况、关联关系等相关情况。其中采用实地走访核查方式的 2012 年、2013 年、2014 年的主要客户均为 39 家，走访区域涵盖华东、华中、东南、西南、东北、西北等片区重要城市的经销商。发行人于 2015 年 4 月开展了“三雄极光 2015 年度家居新品订货会”，根据参会经销商过去三年采购公司产品的规模情况，核查人员及其他中介机构对发行人 2012 年、2013 年、2014 年的主要客户访谈了 19 家、21 家和 22 家。项目组取得了所有访谈客户的《关联关系及关联交易问核表》和《声明与确认函》。项目组与其他中介机构实地走访的 39 家主要客户的销售收入总和占发行人 2012 年、2013 年、2014 年各期营业收入比例分别为 52.20%、56.63%和 53.15%，涵盖了报告期各期前三十五大客户。项目组与其他中介机构访谈的全部客户的销

售收入总和占发行人 2012 年、2013 年和 2014 年各期营业收入比例分别为 59.22%、63.64%和 62.13%。

经核查，除广东百克电子有限公司外，相关访谈客户均确认与三雄极光的交易真实，合作关系良好且稳定，并确认与三雄极光及其主要股东、董事、监事、高级管理人员之间无关联关系。

此外，为了进一步确认销售的真实性，核查人员结合发行人 2012 年-2014 年经销商明细表以及销售收入明细账，对每家实地走访的经销商一般会选取 1-2 家终端客户进行走访，共计选取华东、华中、华南、西北、东北等地区合计 53 家终端客户进行实地走访调查。通过访谈，对终端客户合作的经销商、采购内容、付款及结算方式、产品质量、经销商服务等进行访谈了解，并实地查看了部分三雄极光照明产品的现场使用情况，形成访谈记录并由客户、访谈人员签字确认。通过访谈调查，证实终端客户对三雄极光的产品质量及经销商服务满意度较高，发行人产品实现了最终真实销售。

④对主要客户销售金额和往来款项余额进行函证

核查人员获取了发行人报告期内各期的销售收入明细，对各期主要客户进行了销售情况的函证，报告期内前 50 大客户全部发函。函证内容主要包括各期销售金额、各期末往来余额。

项目组对其中回函确认金额与账面数存在差异的原因进行了解，经核实，差异原因合理正常。

⑤对经销商发放《产品授权经销情况调查表》

核查人员对发行人截至 2014 年 12 月末有合作且在 2015 年仍将继续合作的 335 家经销商下发了《产品授权经销情况调查表》，并由经销商逐项填写、签字确认，全面了解经销商基本情况、授权经销情况、店面经营情况、经销区域竞争情况、LED 照明产品的销售情况、经销商规范经营情况、关联关系情况。截至 2015 年 6 月 22 日，上述《产品授权经销情况调查表》回收率达到 100%。参与问卷调查的经销商全部确认与发行人之间的交易真实，并确认与发行人之间不存在关联关系。

⑥对报告期内的大额销售进行抽凭核查

项目组在财务核查中，进行了销售回款测试、收入截止性测试、退货明细表

分析、销售与收款控制测试、销售收入抽凭测试等核查程序，抽查客户销售相关的原始凭证，包括发票、销售确认单、发票签收单、到货确认表/结算清单、销售货运单等，确认发行人销售的真实性。项目组也获取了发行人 2012-2014 年前五十大经销商合同（其中恒大为直销合同）、2015 年正在履行的 500 万以上经销商合同（其中恒大为直销合同）。此外，项目组在财务核查中进行了大额货币资金流水核查程序，对发行人交易金额在 10 万元及以上的银行对账单和银行日记账的一致性进行了核查，确保交易对手、交易金额、交易内容摘要等信息的一致性，确认发行人不存在经销商货款第三方代付的情形，不存在销售不真实的情况。

综上所述，经过核查，项目组未发现发行人经销商与发行人存在关联关系，项目组未发现发行人存在销售不真实的情形。

3、请项目组说明报告期内发行人综合毛利率水平高于部分同行业上市公司，是否符合行业变化规律。

【回复】:

报告期各期，公司与同行业上市公司综合毛利率对比情况如下:

项 目	2015 年 1-3 月	2014 年度	2013 年度	2012 年度
雷士照明	-	21.36%	21.13%	21.47%
阳光照明	24.91%	23.93%	20.72%	19.11%
佛山照明	23.74%	26.77%	25.19%	25.95%
勤上光电	25.96%	20.97%	29.39%	31.61%
欧普照明	-	36.09%	37.94%	34.56%
平均	24.87%	25.83%	26.87%	26.54%
三雄极光	31.55%	31.79%	30.16%	25.36%

由上表显示，报告期内，公司毛利率高于同行业可比公司雷士照明、阳光照明、佛山照明和勤上光电等，但低于欧普照明，主要原因系：

（1）产品结构的差异

一方面，公司产品以照明灯具为主，照明光源和照明控制产品为辅，产品结构较为丰富，公司产品综合附加值和综合毛利率更高；另一方面，公司照明产品以商业、办公、工业照明等非家居应用领域为主，相对而言，商业照明竞争激烈程度较高，客户价格敏感性高等，其综合毛利率要略低于家居照明的毛利率，因此，公司产品的综合毛利率要低于欧普照明。

（2）自主品牌与非自有品牌模式的差异

公司国内销售的照明产品均为自主品牌，且定位相对中高端。经过多年的发展，三雄极光已成为国内最具综合竞争实力的照明品牌之一，相比非自有品牌业务占比较高的同行业可比公司，公司品牌定价能力明显。

综上所述，报告期内，公司毛利率变动总体变动趋势与同行业可比公司基本一致，但与同行业可比公司毛利率水平存在一定差异，主要与公司产品结构和品牌定价能力有关。

（四）保荐机构内核小组会议意见及回复情况

1、请项目组核查截至 2014 年末肇庆三雄对原广东东松三雄电器有限公司负债余额 6,414.73 万元的真实准确性

【回复】:

肇庆三雄成立于 2007 年 1 月，原系广东东松三雄电器有限公司全资设立，成立时注册资本和实收资本仅 1,100 万元，成立以后至 2008 年 7 月，肇庆三雄的注册资本和实收资本增至 5,000 万元。肇庆成立初期，因要购买土地、建造厂房、购买机器设备等，以及维持日常经营运作，需要大量的资金，肇庆三雄的注册资本并不能完全满足，为此，肇庆三雄向其当时的母公司广东东松三雄电器有限公司以借款的形式解决资金困难。从 2007 年成立开始，广东东松三雄电器有限公司陆续向肇庆三雄提供资金支持，截至 2012 年末，肇庆三雄对广东东松三雄电器有限公司的负债为 6,414.73 万元。

肇庆三雄成立以来就一直由发行人申报会计师审计，因此，该等负债的真实性、准确性已经申报会计师审计确认。同时，项目组取得了该等负债形成的所有记账凭证及相关的银行进账单、银行流水等原始凭证，确认该等负债的形成真实、准确。

2、请项目组核查发行人成立后经营能力的形成过程，以及资产和股权购买的资金来源。

（1）关于发行人成立后固定资产的形成过程

发行人 2010 年成立，成立当年末，发行人固定资产原值和净值仅为 18.49 万元，固定资产余额较小。此后，公司固定资产余额逐年增加，主要原因系：一方面，公司于 2011 年和 2013 年分别收购了实际控制人控制的重庆三雄和肇庆三

雄的股权，相应导致固定资产大幅增加，同时，公司购买了广东东松三雄电器有限公司以及广州市三雄照明电器有限公司相关固定资产；另一方面，公司为了扩大公司主要产品的产能，尤其是LED照明产品的产能，公司购买或自建厂房和机器设备。上述两方面因素，导致公司固定资产余额逐年增加。

公司固定资产具体形成情况如下：

① 发行人及子公司（不考虑同一控制下企业合并的追溯调整）2011 年末固定资产情况如下表：

单位：万元

项目	原值			净值		
	发行人	重庆三雄	三雄光电	发行人	重庆三雄	三雄光电
房屋建筑物	4,104.62	246.26	-	3,942.16	236.47	-
机器设备	414.28	794.98	-	400.26	650.40	-
运输工具	212.24	202.52	23.21	187.93	168.35	22.75
电子设备	85.79	36.65		75.88	18.73	-
办公设备	45.50	65.39	-	40.92	54.59	-
其他设备	50.13	23.95	-	44.90	19.71	-
合计	4,912.56	1,369.74	23.21	4,692.03	1,148.23	22.75

2011 年末，发行人及子公司固定资产原值及净额分别为 6,305.51 万元和 5,863.01 万元，较 2010 年末大幅增加，主要原因系：一方面，公司收购了重庆三雄，其固定资产原值分别为 1,369.74 万元和 1,148.23 万元，其中，机器设备原值和净值分别 794.98 万元和 650.40 万元，主要为生产传统照明灯具（T5 支架）、传统照明光源（如节能灯、插拔管、应急灯）的生产线设备；另一方面，公司购买了位于南沙区榄核镇良地埗工业区的厂房 4,104.62 万元。此外，股份公司的机器设备 2011 年末原值为 414.28 万元，主要系传统照明灯具产品生产线设备。

② 发行人及子公司（不考虑同一控制下企业合并的追溯调整）2012 年末固定资产情况如下表：

单位：万元

项目	原值			净值		
	发行人	重庆三雄	三雄光电	发行人	重庆三雄	三雄光电

房屋建筑物	4,131.66	315.11	0.11	3,773.46	302.04	0.11
机器设备	4,123.53	1,646.06	289.31	4,002.49	1,407.90	284.74
运输工具	528.35	264.10	23.91	444.11	174.81	18.05
电子设备	280.38	40.52	23.25	226.29	14.50	23.06
办公设备	307.69	68.84	22.85	292.57	45.78	22.29
其他设备	130.65	25.72	5.67	114.17	16.85	5.52
合计	9,502.27	2,360.35	365.10	8,853.08	1,961.89	353.76

2012 年末，公司及子公司固定资产原值和净值分别为 12,227.72 万元和 11,168.73 万元，分别较上年末增加了 5,922.21 万元和 5,305.72 万元，增幅较大，主要原因系：一方面，母公司从关联方东松三雄购买固定资产金额达 2,262.97 万元；另一方面，由于购买的东松三雄生产设备产能有限，为此，母公司为提高生产效率和扩大产能，对外采购大量机器设备。此外，重庆三雄为了进一步扩大产能，也大量增加了生产机器设备的投入。

2012 年度，公司新增加的机器设备主要用于生产传统照明灯具及光源产品，相对而言，LED 生产设备的投入在该年度投入较少。

③ 发行人及子公司 2013 年末固定资产情况如下表：

单位：万元

项目	原值					净值				
	发行人	重庆三雄	肇庆三雄	三雄光电	三雄电工	发行人	重庆三雄	肇庆三雄	三雄光电	三雄电工
房屋建筑物	4,137.30	3,540.27	5,607.99	0.11	-	3,582.65	3,448.06	4,747.77	0.10	-
机器设备	5,033.69	2,453.45	2,243.16	302.23	288.74	4,397.36	2,078.21	1,659.38	256.44	275.15
运输工具	761.03	265.06	20.52	23.91	1.58	531.31	113.53	12.87	12.26	1.43
电子设备	367.07	45.86	2.27	23.25	13.18	213.74	12.62	0.36	15.70	12.06
办公设备	372.58	414.93	64.43	24.80	2.51	291.96	336.78	31.97	19.74	2.32
其他设备	151.54	46.41	19.44	7.64	1.21	108.46	32.81	8.56	6.37	1.12
合计	10,823.21	6,765.99	7,957.82	381.94	307.22	9,125.48	6,022.02	6,460.91	310.61	292.07

2013 年末，公司及子公司固定资产原值和净值分别为 26,236.17 万元和 22,211.10 万元，分别较上年末增加了 14,008.46 万元和 11,042.36 万元，增幅较大，主要原因系：一方面，公司收购肇庆三雄，增加固定资产原值 7,957.82 万元；另一方面，重庆三雄 A 栋厂房竣工验收转入固定资产 2,956.55 万元。此外，重庆三雄为了提高传统光源之电子节能灯的生产效率，建造了一条电子节能

灯的全自动生产线, 以及为了加紧布局 LED 产品生产线, 公司及重庆三雄均增加了对 LED 照明产品生产的机器设备投入。

④ 发行人及子公司 2014 年末固定资产情况如下表:

单位: 万元

项目	原值					净值				
	发行人	重庆三雄	肇庆三雄	三雄光电	三雄电工	发行人	重庆三雄	肇庆三雄	三雄光电	三雄电工
房屋建筑物	4,144.75	4,153.77	5,607.99	0.11	-	3,393.58	3,853.39	4,481.39	0.10	-
机器设备	5,543.52	3,352.84	2,818.18	294.39	450.67	4,309.88	2,701.58	2,011.38	210.83	387.15
运输工具	1,020.52	298.94	25.43	23.91	3.12	581.82	83.24	12.95	6.58	2.53
电子设备	426.23	48.95	2.51	23.20	15.14	157.91	10.18	0.30	8.43	9.54
办公设备	409.48	423.34	79.89	29.28	3.19	255.80	267.90	35.66	19.26	2.51
其他设备	167.64	55.70	20.91	7.90	1.21	94.75	33.47	6.37	5.20	0.89
合计	11,712.15	8,333.54	8,554.93	378.79	473.33	8,793.75	6,949.75	6,548.04	250.38	402.62

2014 年末, 公司及子公司固定资产原值和净值分别为 29,452.74 万元和 22,944.54 万元, 分别较上年末增加了 3,216.57 万元和 733.44 万元, 增幅分别为 12.26%和 3.30%, 主要系本期公司为抓住 LED 照明市场迅速扩大的市场机遇, 进一步扩大公司 LED 照明产品的生产能力, 增加了对 LED 照明产品生产设备如贴片机的投入。

⑤ 发行人及子公司 2015 年 3 月末固定资产情况如下表:

单位: 万元

项目	原值					净值				
	发行人	重庆三雄	肇庆三雄	三雄光电	三雄电工	发行人	重庆三雄	肇庆三雄	三雄光电	三雄电工
房屋建筑物	4,144.75	4,153.77	5,607.99	0.11	-	3,344.37	3,804.07	4,414.79	0.10	-
机器设备	5,607.72	3,396.81	2,820.23	294.38	471.17	4,214.55	2,662.13	1,946.20	200.71	391.63
运输工具	1,037.92	299.21	25.43	23.91	3.12	539.30	70.14	11.50	5.16	2.34
电子设备	439.98	49.09	2.51	23.20	15.57	144.82	9.14	0.28	6.59	8.75
办公设备	416.30	423.85	80.94	29.42	3.15	243.67	248.77	33.22	17.74	2.34
其他设备	169.64	55.67	20.91	7.93	1.20	88.86	31.02	5.49	4.85	0.82
合计	11,816.31	8,378.38	8,558.02	378.95	494.22	8,575.57	6,825.26	6,411.49	235.14	405.88

(2) 公司固定资产增加数与现金流量表中“购建固定资产、无形资产及其他长期资产的现金支出”的匹配关系

2012 年至 2014 年，公司固定资产原值增加金额分别为 6,204.98 万元、6,183.44 万元和 3,216.57 万元，公司购建固定资产、无形资产及其他长期资产的现金支出分别为 7,662.50 万元、8,632.11 万元和 6,175.51 万元，公司各年购建固定资产、无形资产及其他长期资产的现金支出均高于各年固定资产原值增加数，主要原因系：各年公司及子公司在建工程支出，其中，2012 年重庆三雄 A 栋厂房建设支出达 1,632.91 万元；2013 年公司 A1、C、D 厂房在建工程支出 1,510.21 万元，肇庆三雄玻璃管仓库和综合楼基建工程支出 2,942.51 万元；2014 年公司 A1、C、D 厂房在建工程支出 1,285.42 万元以及购买榄核厂房支出 1,658.09 万元等。

因此，在考虑各年在建工程支出后，公司固定资产余额变动与现金流量表中“购建固定资产、无形资产及其他长期资产的现金支出”相匹配。

（3）关于资产收购和股权收购的资金来源

经项目组核查，公司资产购买和股权收购的资金主要来源于公司经营活动现金净流量以及银行等金融机构外部融资。2012 年至 2014 年，公司经营活动现金净流量分别为 7,941.26 万元、17,991.72 万元和 10,610.77 万元，与此同时，公司凭借良好的经营能力，2012 年至 2014 年，向银行等金融机构取得借款金额分别为 9,920.22 万元、14,500.00 万元和 23,150.00 万元，该等资金是公司报告期内资产购买和股权收购的主要资金来源，来源合法合规。

3、公司报告期内享受政府补贴较多，相关政府补贴的合法合规性？重庆三雄享受的先征后返的地方性税收优惠是否构成重大违法违规？

报告期内，公司营业外收入主要为政府补助，具体构成情况如下：

单位：万元

项 目	2015 年 1-3 月	2014 年度	2013 年度	2012 年度	依据性文件名称
三峡库区电力扶持专项资金	-	-	-	47.00	《万州经济技术开发区管理委员会关于同意安排 2010 年度三峡库区电力扶持专项资金的批复》（万州经管发[2012]5 号）
重点（电子信息）产业振兴和技术改造项目资金	-	50.00	-	60.00	《关于下达 2010 年重点（电子信息）产业振兴和技术改造项目（第二批）资金的通知》（万州财企[2011]92 号）

2012 年第二批民营经济发展专项资金项目	-	-	-	80.00	《重庆市财政局关于拨付 2012 年第二批民营经济发展专项资金的通知》(渝财企[2012]534 号)
2012 年度万州区市级民营经济发展专项切块资金项目	-	-	70.00	-	《关于下达 2012 年度万州区市级民营经济发展专项切块资金项目(第二批)计划的通知》(万州经信投资[2013]1 号)
第二批战略性新兴产业政银企业合作专项资金	-	-	512.00	-	《关于下达第二批战略性新兴产业政银企业合作专项资金的通知》(穗财工[2012]200 号)
第一、二批战略性新兴产业政银企业合作专项资金项目补充贴息	-	-	90.00	-	《广州市经贸委广州市财政局转下达省第一、二批战略性新兴产业政银企业合作专项资金项目补充贴息计划的通知》(穗经贸函[2013]833 号)
2012 年第一批企业出口增量贴息资金	-	-	0.84	-	《关于拨付 2012 年第一批企业出口增量贴息资金的通知》(穗外经贸规财函[2012]44 号)
2012 年第一批一般贸易出口增量贴息资助资金	-	-	0.94	-	《关于拨付 2012 年第一批一般贸易进口增量贴息资助资金的通知》(穗外经贸发函[2012]62 号)
2012 年第二批出口增量贴息和 12 月进出口专项贴息资助资金	-	-	0.93	-	《广州市外经贸局广州市财政局关于拨付 2012 年第二批企业出口增量贴息和 12 月进出口专项贴息资助资金的通知》(穗外经贸规财函[2013]20 号)
2012 中国国际绿色创新技术产品展展位特装资助经费	-	-	1.80	-	《关于拨付 2012 中国国际绿色创新技术产品展展位特装资助经费的通知》(穗外经贸发函[2012]63 号)
2012 年中国国际绿色创新技术产品展展位费资助	-	-	2.88	-	《广州市财政局关于拨付 2012 年中国国际绿色创新技术产品展展位费资助的通知》(穗财经[2013]54 号)
专利补助	-	0.26	0.54	-	《广州市番禺区专利发展资金管理办法》(番府[2013]7 号)

南沙区招用工社保补贴和岗位补贴工作	-	3.19	-	-	《关于印发〈广州市南沙区就业专项资金补贴办法〉的通知》(穗南人社[2013]141号)
2014年广州市民营企业奖励专项资金	-	100.00	-	-	《市经贸委市财政局关于下达2014年民营企业奖励专项资金计划的通知》(穗经贸函[2014]673号)
重庆市万州区税收奖励	-	445.52	629.00	-	《万州经济技术开发区招商引资实施财政税收优惠政策暂行办法》、《东松三雄万州基地项目投资协议》
基础设施建设补助费	11.14	44.55	18.56	-	《万州经济技术开发区招商引资实施财政税收优惠政策暂行办法》、《东松三雄万州基地项目投资协议》
城市建设配套费补助	7.06	40.01	-	-	《万州经济技术开发区招商引资实施财政税收优惠政策暂行办法》、《东松三雄万州基地项目投资协议》
2012年四季度稳增长专项资金	-	-	27.00	-	《关于下达2012年四季度稳增长专项资金(10月重点工业企业增长)预算(拨款)的通知》(渝财企[2013]6号)、《关于下达2012年四季度稳增长专项资金(11月重点工业企业增长)预算(拨款)的通知》(渝财企[2013]75号)《关于下达2012年四季度稳增长专项资金(重点投产达产项目第三批预算(拨款)的通知》(渝财企[2013]106号)、《关于下达2012年四季度稳增长专项资金(12月重点工业企业增长)预算(拨款)的通知》(渝财企[2013]103号)
2013年四季度稳产促销增效工作专项资金	-	48.00	-	-	《重庆市财政局关于拨付2013年第四季度稳产促销增效工作专项资金的通知》(渝财企[2014]262号)
合计	18.20	731.53	1,354.49	187.00	

项目组对发行人及子公司申报期内取得的政府补助进行了详细核查,经核

查，发行人及子公司申报期内取得政府补助均系根据政府相关政策文件真实、合法取得。

其中，2013 年和 2014 年，重庆三雄根据《万州经济技术开发区招商引资实施财政税收优惠政策暂行办法》以及重庆三雄与万州经济技术开发区管理委员会签署的《东松三雄万州基地项目投资协议》，分别取得税收奖励金额为 629 万元和 445.52 万元。根据《国务院关于税收等优惠政策相关事项的通知》（国发[2015]25 号）“……，二、各地区、各部门已经出台的优惠政策，有规定期限的，按规定期限执行；没有规定期限又确需调整的，由地方政府和相关部门按照把握节奏、确保稳妥的原则设立过渡期，在过渡期内继续执行；三、各地与企业已签订合同中的优惠政策，继续有效；对已兑现的部分，不溯及既往……”。根据国务院出具的该等规定，重庆三雄与万州经济技术开发区管理委员会签署的《东松三雄万州基地项目投资协议》中对税收奖励的优惠政策，继续有效，已兑现部分，不溯及既往。因此，重庆三雄 2012 年和 2013 年取得税收奖励合法、有效，不存在合规性障碍。

4、请项目组关注公司存货余额较大，是否存在减值风险。

公司存货主要包括库存商品、原材料、半成品以及在产品等。报告期各期末，公司存货净额构成情况如下：

单位：万元

项目	2015. 3. 31		2014. 12. 31		2013. 12. 31		2012. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	7,254.20	23.97%	7,163.38	22.49%	7,719.98	20.08%	7,189.46	21.93%
半成品	7,233.57	23.90%	7,001.42	21.99%	9,012.60	23.44%	10,975.09	33.47%
在产品	2,953.82	9.76%	2,368.31	7.44%	2,564.39	6.67%	1,555.26	4.74%
库存商品	12,790.37	42.27%	15,299.87	48.05%	19,105.25	49.69%	12,952.58	39.50%
周转材料	28.91	0.10%	11.52	0.04%	48.30	0.13%	116.50	0.36%
合计	30,260.87	100%	31,844.50	100%	38,450.52	100%	32,788.89	100%

（1）存货余额变动情况

报告期各期末，公司存货金额分别为 32,788.89 万元、38,450.52 万元、31,844.50 万元和 30,260.87 万元，占资产总额的比例分别为 34.53%、35.48%、28.24%和 27.68%，公司存货余额及占比较大，与公司生产模式相关。公司采取

订单生产和安全库存相结合的生产模式，对于大批量的产品，公司通常采取“订单生产+安全库存”模式，安全库存的确定标准主要是基于公司销售部门对未来销售的预测情况、公司已获订单情况、自身库存余额情况以及生产能力等综合因素判断；对于小批量的定制类产品，公司全部采取“订单生产”模式。一般而言，公司原材料采购周期通常会在1周左右，产成品生产周期通常会在1-2周不等，产成品运输周期会根据客户所在地差异在1天至1周左右。因此，公司为及时满足客户的需求，产成品安全库存通常保持在3-4周左右的库存量，相应的对公司原材料、半成品和在产品等也有类似备货的要求。由此可见，公司存货余额、库存商品余额及占存货的比例较大是与公司生产模式相匹配的。

公司存货以原材料、半成品及产成品为主。报告期各期，公司原材料金额分别为7,189.46万元、7,719.98万元、7,163.38万元和7,254.20万元，相对保持较为稳定；报告期各期，公司半成品金额分别为10,975.09万元、9,012.60万元、7,001.42万元和7,233.57万元，逐年下降，主要系公司产品生产从以传统光源和照明灯具为主到以LED照明灯具和LED光源为主，相对而言，公司LED产品生产环节比传统照明产品较短，形成的半成品也较少；报告期各期，公司库存商品金额分别为12,952.58万元、19,105.25万元、15,299.87万元和12,790.37万元，其中2013年，公司库存商品金额达到高位，之后逐年降低，主要原因系2013年公司处于产品结构从传统照明产品转为LED照明产品的关键阶段，公司为了及时满足市场对LED照明产品的需求以及维持传统照明产品的市场份额，对库存商品的备货相对较多。随着市场对LED照明产品需求增长逐渐明朗以及LED照明产品所使用的重要原材料芯片的技术突破和产品价格的稳定，LED照明产品代替传统照明已成为不可逆转的趋势，公司相应的调整库存商品的结构，逐渐减少传统照明产品的备货，使得传统照明产品的库存商品余额降低，相应的公司库存商品金额也逐年降低。

与此同时，报告期内，公司存货周转率分别为3.83次、3.11次、3.69次和0.71次，相对保持较为稳定。其中2013年公司存货周转率相对较低，主要原因系2013年末公司库存商品大幅增加所致。公司与同行业上市公司存货周转率对比情况如下：

存货周转率	2015年1-3月	2014年度	2013年度	2012年度
-------	-----------	--------	--------	--------

雷士照明	-	4.07	4.41	3.98
阳光照明	1.08	3.38	3.14	2.61
佛山照明	0.97	3.93	3.97	3.51
勤上光电	0.80	2.88	4.03	3.55
欧普照明	-	6.30	7.96	9.04
平均	0.95	4.11	4.70	4.54
三雄极光	0.71	3.69	3.11	3.83

从上表中可以看到，除欧普照明外，公司存货周转率基本与同行业其他可比公司水平接近，符合行业经营特征。欧普照明主要是因为以家居照明产品为主，且主要采取流通和零售渠道，存货周转速度相对较快。

因此，公司存货余额较大是与公司经营特点和行业经营特征相符的，且公司存货周转率总体与除欧普照明外的行业内其他可比公司接近，存货周转正常。

同时，报告期各期末，公司对存货进行了减值测试，并相应确定是否需要计提减值准备及计提金额，报告期各期末，公司存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2015.3.31	2014.12.31	2013.12.31	2012.12.31
原材料	91.45	91.45	139.17	-
半成品	39.42	39.42	74.76	-
在产品	-	-	-	-
库存商品	146.09	146.09	417.44	-
周转材料	-	-	-	-
合计	276.96	276.96	631.38	-

公司每年主要针对库龄1年以上的存货进行减值测试，经测试，主要对两类存货计提跌价准备，即不合格品和呆滞品。其中，不合格品主要系生产过程中或质量检验过程中被判定为质量不合格的存货，以及因质量问题退货入库的产成品，无法继续使用，预计销售价格较低；呆滞品主要系由于产品技术特性、更新换代较快等因素导致周转速度下降的存货，该部分存货长期闲置，且使用价值不大，预计销售价格降低。

鉴于上述存货已存在减值迹象，根据《企业会计准则》对有关存货计提跌价准备的规定和谨慎性原则，公司在2013年末和2014年末存货跌价准备余额分别为631.38万元和276.96万元。2014年，公司加强了存货的库存管理，提高了

存货周转速度，相应的 2014 年末存货跌价准备余额大幅降低。

为此，公司在招股说明书风险因素中相应披露了存货余额较大的风险。

（五）保荐机构根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引》（证监会公告[2013]45 号）对发行人财务报告审计截止日后主要经营状况的核查情况及结论

本保荐机构对发行人审计截止日（2016 年 12 月 31 日）后的经营状况进行了如下核查：（1）访谈了发行人财务负责人及其他高管；（2）查阅了发行人的相关销售订单、采购订单等。

经核查，发行人所属的绿色照明行业不属于强周期性行业，也未有明显迹象显示行业的景气指数已接近或处于顶峰，或已出现下滑趋势。财务报告审计截止日（2016 年 12 月 31 日）至本发行保荐工作报告签署之日，发行人经营情况稳定，发行人的经营模式、主要原材料的采购规模及采购价格、主要产品的生产、销售规模及销售价格，主要客户及供应商的构成，税收政策等未发生重大变化，也未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（六）保荐机构根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书中与盈利能力相关的信息披露指引》（证监会公告[2013]46 号）对发行人收入的真实性和准确性、成本和期间费用的准确性和完整性、影响发行人净利润的项目的尽职调查情况及结论

1、收入方面

（1）发行人收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品或服务价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及其走势相比是否存在显著异常

保荐机构查阅了正中珠江出具的审计报告，分析了发行人营业收入、主要业务构成变动情况；查阅了相关行业资料，分析了行业现状及未来发展趋势；访谈了发行人主要客户和供应商，了解其对行业现状与未来的判断，及对发行人行业地位、产品竞争力、品牌的认可程度；收集了同行业上市公司雷士照明、阳光照

明、佛山照明以及欧普照明等公司公开披露的财务报告和招股说明书，将报告期内发行人主营业务增长率与可比上市公司发展情况进行了对比分析，核查发行人收入构成及其变动的合理性。

经上述核查，发行人收入构成及变化情况符合行业和市场同期的变化情况。发行人产品或服务价格、销量及变动趋势与市场上相同或相近产品或服务的信息及走势相比不存在异常显著。

（2）发行人属于强周期性行业的，发行人收入变化情况与该行业是否保持一致。发行人营业收入季节性波动显著的，季节性因素对发行人各季度收入的影响是否合理。

保荐机构查阅了相关行业资料，分析了行业现状及未来发展趋势，以及同行业上市公司雷士照明、阳光照明、佛山照明以及欧普照明等公开披露的财务报告和招股说明书。宏观经济的周期性波动可能对绿色照明行业产生一定影响，但绿色照明行业是照明行业的发展方向，特别是 LED 照明无论在全球范围还是在我国都处于快速发展阶段，总体来看，绿色照明行业需求增长较快，行业景气度相对较高，宏观经济对绿色照明行业的周期性影响不明显。

同时，绿色照明产品属于必要的生产、生活用品，广泛应用于工业、商业、办公、户外、家居等多个领域。在正常经济环境下，不存在明显的季节性特征。但受到中国农历春节假期的影响，通常一季度为绿色照明产品的销售淡季，二季度销售逐步回暖，三、四季度为销售旺季。

经核查，发行人不属于强周期性行业，但季节性特征较明显。发行人已在招股说明书中进行了相关披露。

（3）不同销售模式对发行人收入核算的影响，经销商或加盟商销售占比较高的，经销或加盟商最终销售的大致去向。发行人收入确认标准是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异及原因。发行人合同收入确认时点的恰当性，是否存在提前或延迟确认收入的情况。

发行人实行以经销模式为主，直销模式、电子商务和海外经销为辅的销售模式，报告期各期，公司经销商收入占营业收入的比例均超过 90%，经销商模式的销售占比较高。保荐机构实地走访发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期按销售金额大小排在前 60 名的客户，了解公司主要经销商的

基本情况、销售情况、业绩指标及实现情况、与发行人的关联关系等；查看经销商存放三雄极光产品的仓库，取得了所有访谈客户的《IPO 尽职调查走访记录（经销商）》、《声明与确认函》，获取经销商采购三雄极光产品的原始凭证，同时获取经销商对最终客户销售出库的原始凭证，实地走访的客户销售收入占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期的营业收入比例分别为 64.92%、65.47%、66.56%和 66.31%。截至 2016 年 6 月 30 日，公司共有经销商 355 家，对于其中未实地走访的 287 家经销商，保荐机构全部发放函证，了解其基本情况及与公司之间的交易情况，并取得 284 家经销商签署的关于其基本情况、销售情况、与发行人的关联关系等事项的调查表和《声明与确认函》。

为了进一步确认销售的真实性，对实地走访的经销商一般会选取 1-2 家终端客户（部分经销商选取 3 家终端客户）进行走访，合计选取 162 家终端客户进行实地走访调查。通过访谈，对终端客户基本情况、合作的经销商、采购内容、产品质量、经销商服务等进行访谈了解，并实地查看了部分三雄极光照明产品的现场使用情况，形成访谈记录并由终端客户签字确认。经核查该等终端客户，验证了公司产品最终销售的真实性。

同时，保荐机构取得了发行人关于销售模式的说明、收入确认原则的说明；与发行人及其客户访谈了解发行人的业务性质及销售模式；获取发行人报告期内的审计报告，与申报会计师沟通收入确认的依据、方法是否符合《企业会计准则》的规定。保荐机构根据业务类型抽查了部分经销合同，根据合同的主要条款分析收入确认的依据及方法是否合理；抽查了收入确认相关凭证以及依据性材料，复核发行人收入确认依据的原始凭证、收入确认的时点、收入确认的原则是否与审计报告披露一致，并对发行人收入进行了截止性测试以及报告期各期主要经销商销售收入和应收账款余额进行了函证。经与申报会计师沟通，申报会计师对发行人收入进行了截止性测试和报告期各期主要经销商的销售收入和应收账款余额进行了函证。

此外，保荐机构核查了同行业可比公司雷士照明、阳光照明、佛山照明、欧普照明等公司，发行人与同行业可比公司销售收入确认政策如下：

序号	同行业可比公司名称	销售收入确认政策
1	雷士照明	销售货品：销售货品的收入于货品拥有权的绝大部分风险及回报已转移

		至买方时（通常指发货时）确认，前提是本集团既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，又没有对已售出货物实施有效控制。
2	阳光照明	商品销售收入同时满足下列条件时予以确认：（1）公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；（2）公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时。
3	佛山照明	公司内销和出口销售收入确认的具体原则如下： （1）内销收入确认方法：按购货方要求将检验合格的产品交付购货方；收入金额已确定并开具销售发票，已收讫货款或预计可以收回货款； （2）出口销售收入确认方法：按购货方合同规定的要求生产产品，经检验合格后办妥出口报关手续，货运公司已将产品装运，收入金额已经确定开具出口销售发票，已收讫货款或预计可以收回货款。
4	欧普照明	公司针对不同的销售模式，结合行业特点及风险报酬转移时点的不同，分别制定了相应的收入确认政策： 对经销商销售：公司根据合同约定，按经销商订单需求发货，在客户自提货物或将货物交付物流配送方后，公司确认销售收入的实现。 对直营客户销售：公司根据合同和客户订单，将产品送至指定地点，在客户收货并对产品验收合格后，公司据此确认销售收入的实现。 出口销售：公司在已经办理完毕货物报关手续、取得报关单、货物实际交付时，确认销售收入的实现。 电子商务销售：公司在确认订单后，商品出库、办理完毕物流公司配送后，确认销售收入的实现。
5	发行人	内销：以货物送达对方签收为销售收入确认的时点； 外销：货物经检验合格后办妥出口报关手续，货运公司已将产品装运，收入金额已确定，已收讫货款或预计可以收回货款为出口销售收入确认时点。

注：上市同行业可比公司销售收入确认政策来源于各公司 2015 年度审计报告或招股说明书。

经核查，发行人收入确认标准符合会计准则的规定，与行业惯例以及可比公司不存在显著差异，发行人合同收入确认时点恰当，未发现提前或延迟确认收入的情况。

（4）发行人主要客户及变化情况，与新增和异常客户交易的合理性及持续性，会计期末是否存在突击确认销售以及期后是否存在大量销售退回的情况。发行人主要合同的签订及履行情况，发行人各期主要客户的销售金额与销售合同金额之间是否匹配。报告期发行人应收账款主要客户与发行人主要客户是否匹配，新增客户的应收账款金额与其营业收入是否匹配。大额应收款项是否能够按期收回以及期末收到的销售款项是否存在期后不正常流出的情况。

保荐机构核查了发行人销售收入明细，并实地走访 2013 年度、2014 年度、

2015 年度和 2016 年 1-6 月按销售金额大小排在前 60 名的客户,了解公司主要经销商的基本情况、销售情况、业绩指标及实现情况、与发行人的关联关系等;查看经销商存放三雄极光产品的仓库,取得了所有访谈客户的《IPO 尽职调查走访记录(经销商)》、《声明与确认函》,获取经销商采购三雄极光产品的原始凭证,同时获取经销商对最终客户销售出库的原始凭证,实地走访的客户销售收入占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期的营业收入比例分别为 64.92%、65.47%、66.56%和 66.31%。截至 2016 年 6 月 30 日,公司共有经销商 355 家,对于其中未实地走访的 287 家经销商,保荐机构全部发放函证,了解其基本情况及与公司之间的交易情况,并取得 284 家经销商签署的关于其基本情况、销售情况、与发行人的关联关系等事项的调查表和《声明与确认函》。经核查,报告期内发行人主要经销商基本保持稳定,保荐机构对新增的主要客户进行了走访,了解新增的合理性及业务的真实性,并核对销售订单、销售发票、出货单、对方收货签收单等收入确认凭证,了解新增经销商销售收入确认的真实性。发行人会计期末不存在突击确认销售收入以及其后大量销售退回的情况。

同时,保荐机构核查了发行人经销商约定的经销任务、客户往来明细账、应收账款余额明细表,并对主要客户报告期各期的销售金额和应收账款进行了函证,以及对主要经销商进行了期后回款测试。经核查,发行人主要经销商经销合同的签订及履行情况良好,发行人各期主要经销商的销售金额与经销合同约定的销售任务基本匹配;报告期各期发行人应收账款的主要客户与发行人主要客户基本匹配,新增客户的应收账款金额与其营业收入基本匹配;发行人大额应收款项能够按期收回,以及期末收到的款项不存在期后不正常流出的情形。

(5) 发行人是否利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入的增长。报告期关联销售金额及占比大幅下降的原因及合理性,是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

保荐机构通过核查主要经销商和供应商,与申报期内发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员信息相互核对和印证;向直接参与交易的发行人经办人员和交易对手经办人员询问;通过查询全国企业信用信息公示系统,核查是否存在遗漏的关联方或关联交易。同时,保荐机构已将招股说明书中披露的关联方关系及关联交易与审计报告、律师工作报告进行了全面核对,

三者之间关于关联方及关联交易披露的内容不存在相互矛盾的情况。

经上述核查，发行人不存在利用与关联方或其他利益相关方的交易实现报告期收入增长。报告期内关联销售金额及占比大幅下降合理，不存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情形。

2、成本方面

（1）发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比是否存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间是否匹配。报告期发行人料、工、费的波动情况及其合理性。

保荐机构获取了发行人主要原材料和能源采购金额和数量，并结合原材料和能源市场价格走势，对比分析原材料和能源采购价格是否显著异常。取得报告期内发行人能耗、产能、产量、销量、原材料耗用量数据，结合发行人的生产技术指标，分析报告期内投入产出率、产能利用率、产销率、单位能耗量是否匹配。结合发行人原材料采购单价、员工工资、产能利用率等情况，对发行人报告期内单位直接材料、直接人工、制造费用进行分析。

经核查，发行人主要原材料和能源的价格及其变动趋势与市场上相同或相近原材料和能源的价格及其走势相比不存在显著异常。报告期各期发行人主要原材料及单位能源耗用与产能、产量、销量之间基本匹配。报告期发行人料、工、费的不存在大幅波动的情形。

（2）发行人成本核算方法是否符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法是否保持一贯性。

保荐机构对发行人财务人员和申报会计师进行了访谈，了解发行人成本核算的情况，获取了发行人的业务流程资料和产品成本核算资料，了解发行人目前的成本核算方法是否与业务流程和特点相匹配。

经核查，报告期内，发行人成本核算方法符合实际经营情况和会计准则的要求，报告期成本核算的方法保持一贯性。

（3）发行人主要供应商变动的原因及合理性，是否存在与原有主要供应商交易额大幅减少或合作关系取消的情况。发行人主要采购合同的签订及实际履行情况。是否存在主要供应商中的外协或外包方占比较高的情况，外协或外包生产

方式对发行人营业成本的影响。

保荐机构获得了报告期内发行人供应商清单，并实地走访 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期前 30 名标准供应商和前 10 名委托加工供应商（其中一家委托加工供应商因自身原因无法参加访谈）。实地走访的标准供应商的采购金额占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期标准采购金额的比例分别为 34.93%、37.64%、40.15%和 52.15%，实地走访的委托加工供应商的采购金额占发行人 2013 年度、2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月各期委托加工采购金额的比例分别为 54.86%、56.71%、64.18%和 70.40%）。

通过访谈，主要了解供应商的基本情况、供应商与发行人之间交易条款和报告期内的交易情况、供应商与发行人是否存在关联关系、双方合作的缘由等。同时，保荐机构对发行人报告期内主要供应商采购情况进行抽凭测试，验证其采购的真实性与完整性。

经核查，报告期内，发行人主要供应商有一定的变动，主要是由于近年来 LED 照明市场迅速扩大，公司为了积极抓住照明市场向 LED 绿色照明转型的趋势，加紧了对 LED 绿色照明的研发、生产和渠道推广，报告期内，公司 LED 绿色照明产品的销售收入分别为 72,194.49 万元、112,373.88 万元和 145,301.29 万元，增长迅速，相应的公司主要供应商由传统的照明产品原材料供应商逐渐转为 LED 照明产品原材料供应商。公司主要供应商的变化与公司业务经营特点相匹配。

目前，公司主要依托自身生产能力自主生产，对部分非关键生产工序、订货数量较少、品种和规格繁多的产品，或者订货量小的新产品，以及部分客户需求的产品所要求的工艺与公司现有工艺不匹配，该等产品主要系非标准产品，公司出于规模经济的考虑，一般通过外协方式实现。此外，极少数产能供给不足的产品，也通过外协加工方式。

报告期内，公司外协采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年
工序委外采购金额	3,783.77	2,917.41	4,177.52

类产品外协采购金额	11,950.51	11,480.09	12,404.89
成品外协采购金额	9,493.56	10,268.14	13,957.80
外协加工合计采购金额	25,227.84	24,665.64	30,540.21
外协加工合计金额占公司采购总额的比例	22.74%	24.37%	27.81%

随着公司逐渐加强自身照明产品生产能力的建设，公司外协采购金额及占比相对较低且呈下降趋势，相应的对公司经营业绩影响也逐年降低。

经核查，报告期内，发行人主要供应商有一定变动，是与公司业务特点相符，具有合理性；发行人主要采购合同的签订及实际履行情况良好；公司外协采购金额逐年及占比逐年下降，对公司经营业绩影响也逐年降低。

（4）发行人存货的真实性，是否存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。发行人存货盘点制度的建立和报告期实际执行情况，异地存放、盘点过程存在特殊困难或由第三方保管或控制的存货的盘存方法以及履行的替代盘点程序。

保荐机构参加了发行人会计期末存货的监盘、抽盘，了解发行人产品周转特点，分析存货跌价准备计提的合理性，并对各期末存货构成进行比较，验证发行人存货资产的真实性、准确性。通过访谈了解了发行人成本核算的会计政策，重点关注成本核算方法是否符合企业实际经营情况。

经核查，发行人不存在将本应计入当期成本费用的支出混入存货项目以达到少计当期成本费用的情况。

3、期间费用方面

（1）发行人销售费用、管理费用和财务费用构成项目是否存在异常或变动幅度较大的情况及其合理性。发行人销售费用率与同行业上市公司销售费用率相比，是否合理。发行人销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为是否匹配，是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

保荐机构核查了发行人的销售费用、管理费用和财务费用的明细构成表，对其进行了抽凭程序以验证其真实性与完整性；并将发行人的销售费用明细构成、及其占营业收入的比例与同行业上市公司进行了对比分析；与财务人员访谈，了解发行人营业成本和期间费用各组成项目的划分归集情况。

经核查，公司的销售费用、管理费用与财务费用的构成项目不存在异常变化，

变化幅度较大的项目均得到合理解释。

报告期内，公司与同行业可比公司销售费用率比较情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
雷士照明	7.97%	9.67%	11.14%
阳光照明	3.82%	2.96%	4.09%
佛山照明	4.17%	7.06%	6.77%
欧普照明	23.49%	22.57%	20.93%
平均	9.86%	10.56%	10.73%
三雄极光	12.15%	12.36%	11.46%

注：由于可比上市公司均尚未披露 2016 年年报，因此，在计算 2016 年同行业可比上市公司的销售费用率指标时假设 2016 年全年度与 2016 年 1-6 月相同。

从上表可以看到，除欧普照明外，报告期内，公司销售费用率要高于同行业其他可比公司雷士照明、阳光照明、佛山照明，这主要由于公司的销售模式、销售策略、产品结构以及物流配送模式决定的，主要原因系：

第一，公司主营产品包括照明灯具、照明光源和照明控制类产品，内销产品全部为自有品牌，且主要以商业、办公、工业等应用领域为主，其产品经销渠道主要为工程、流通等，为了更好地提供对经销商和终端用户的地面服务，公司在全国一、二线主要城市设立了多个办事处，相应的公司配置的销售人员数量以及对销售人员的技术、产品知识等要求较高，销售人员薪酬及占销售费用的比例会高一些。

第二，报告期内，公司为了推广公司家居照明产品以及增加终端用户对公司品牌和照明产品的认知度，大力支持经销商开设专卖店或专卖区等零售店，为统一品牌形象，公司在广告宣传以及支持经销商开设专卖店所提供的展柜展示架等渠道推广方面的费用较高。

第三，一方面，公司在全国主要城市设立了多个办事处，该等办事处办公用房由公司租赁，且公司为办事处的销售人员通过租赁房产提供宿舍，由此给公司带来相应的租赁费用；另一方面，公司为了提高运输效率以及满足客户及时交货的要求，报告期内，公司分别在广州番禺、郑州、常州和沈阳等地租赁了 4 个仓库，由此带来较高的租赁费用。

同时，公司销售费用率要显著低于欧普照明，这主要是由于公司产品以商业

照明产品为主，渠道相对集中，而欧普照明以家居照明产品为主，以零售终端销售网点为主，渠道分布广泛，导致其品牌推广和渠道建设投入较大，且高于发行人。

综上，公司销售费用金额占营业收入的比例与同行业可比公司存在一定差异，但符合公司现有销售模式、销售策略、物流配送模式以及产品结构的特点。

经核查，报告期内，公司销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势基本一致，逐年增长；销售费用的项目和金额与当期发行人与销售相关的行为匹配，且不存在相关支出由其他利益相关方支付的情况。

（2）发行人研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展是否匹配。

保荐机构取得了报告期内发行人的研发费用明细构成表，并对研发费用进行抽查凭证，核对其真实性，同时还对研发机构负责人进行访谈。

经核查，发行人研发费用的规模与列支与发行人当期的研发行为及工艺进展相匹配。

（3）发行人报告期是否足额计提各项贷款利息支出，是否根据贷款实际使用情况恰当进行利息资本化，发行人占用相关方资金或资金被相关方占用是否支付或收取资金占用费，费用是否合理。

保荐机构核查了中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，查阅了正中珠江出具的审计报告、访谈了会计师与公司财务总监，并复核了利息费用的计提情况。

经核查，发行人在报告期已足额计提各项贷款利息支出，由于公司贷款主要用于公司流动资金，报告期内不存在利息资本化情形。发行人与关联方之间资金往来没有支付或收取资金占用费。

（4）发行人报告期管理人员薪酬是否合理。报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平或同行业上市公司平均水平之间是否存在显著差异及差异的合理性。

保荐机构分别对发行人董事、监事、高级管理人员，以及抽查了各个部门的员工，进行了访谈，了解公司的薪酬管理政策和薪酬执行情况；关注高管人员的范围、薪酬发放方式、增长趋势与员工薪酬增长是否一致等，并核对是否在其他

方领取薪酬；保荐机构查阅了广州市、肇庆市、重庆市等地区的城镇单位职工的年平均水平，并与发行人的员工薪酬情况做了对比。

经核查，报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势与发行人所在地区平均水平不存在显著差异。发行人报告期管理人员薪酬合理。

4、净利润方面

（1）发行人政府补助项目的会计处理合规性。其中按应收金额确认的政府补助，是否满足确认标准，以及确认标准的一致性；与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准是否恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式是否合理等。

保荐机构查阅了正中珠江出具的审计报告，访谈了发行人财务总监，抽查了与政府补助相关的大额项目的政府文件、记账凭证、银行进账单等。

经核查，发行人按应收金额确认的政府补助，满足确认标准，且报告期内具有一致性；发行人与资产相关和与收益相关政府补助的划分标准恰当，政府补助相关递延收益分配期限确定方式合理。

（2）发行人是否符合所享受的税收优惠的条件，相关会计处理的合规性，如果存在补缴或退回的可能，是否已充分提示相关风险。

保荐机构查阅了与公司享受税收政策相关的政策文件，查阅了审计报告的相关内容。

经核查，报告期内，子公司重庆三雄享受了企业所得税的税收优惠政策，即根据国家税务总局《关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》

（国家税务总局公告[2012]12号）以及国家税务总局《关于执行<西部地区鼓励类产业目录>有关企业所得税问题的公告》，重庆三雄自2011年1月1日至2020年12月31日减按15%的税率征收企业所得税。

经核查，发行人符合享受税收优惠的条件，相关会计处理合规，不存在需要补缴或退回的情形。

（七）问核实施情况

保荐机构在尽职调查过程中根据问核程序的相关规定和尽职调查工作指引的要求，对问核事项及重点关注事项采取了走访、函证、查阅工商资料、法规文件、行业专业报告等资料，要求当事人承诺、声明、填写调查问卷等方式进行核

查；同时，通过由有权机关出具确认或证明文件、取得重要合同、查询相近行业上市公司基本情况、进行互联网搜索、取得发行人财务资料、到银行打印、查阅发行人银行对账单和信用报告等资料进行核查。

关于保荐机构尽职调查过程中问核实施情况详见“附：关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表（适用于创业板）”。

（八）保荐机构关于发行人利润分配政策完善情况的说明

发行人 2015 年 6 月 5 日召开 2015 年第四次临时股东大会，审议通过《关于制订<广东三雄极光照明股份有限公司章程（草案）>的议案》，对上市后适用的《公司章程（草案）》中的利润分配政策及其调整、利润分配应履行的程序等内容予以修订，同时制订了《广东三雄极光照明股份有限公司首次公开发行股票并上市后三年股东分红回报规划》，对公司未来利润分配作出了进一步规划。

经核查，保荐机构认为发行人利润分配的决策机制符合中国证监会相关规定，发行人利润分配政策和未来分红规划注重给予投资者合理回报，有利于保护投资者合法权益。

（九）保荐机构关于与其他证券服务机构专业意见的重大差异说明及解决情况

无。

（十）保荐机构关于发行人填补被摊薄即期回报有关事项的核查意见

2016 年 3 月 1 日，公司召开第二届董事会第六次会议，审议通过了《关于修订填补被摊薄即期回报的措施及承诺的议案》，并于 2016 年 3 月 22 日经公司 2015 年年度股东大会审议通过。

经核查上述议案及决议文件，保荐机构认为，公司预计的即期回报被摊薄的情况、填补即期回报措施以及相关主体的承诺事项，符合《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17 号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110 号）和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的相关规定，未损害中小投资者的合法权益。

三、广发证券的保荐意见

综上所述，广发证券认为三雄极光本次公开发行股票符合《公司法》、《证券法》和《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》等有关首次公开发行股票的法律法规的规定。三雄极光历史沿革清晰，所处绿色照明行业符合国家经济发展战略和产业政策导向，公司具有一定的竞争优势，成长性良好，持续盈利能力较强，广发证券同意向中国证监会保荐三雄极光申请首次公开发行股票并在创业板上市。

四、其他需要说明的事项

无。

(本页无正文,专用于《广发证券股份有限公司关于广东三雄极光照明股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告》之签字盖章页)

项目协办人: 仲从甫

仲从甫

保荐代表人: 夏晓辉

夏晓辉

王国威

王国威

其他项目组人员: 彭海娇

彭海娇

王志宏

王志宏

赵倩

赵倩

马振坤

马振坤

保荐业务部门负责人: 何宽华

何宽华

内核负责人: 陈天喜

陈天喜

保荐业务负责人: 欧阳西

欧阳西

保荐机构法定代表人: 孙树明

孙树明



保荐机构(公章): 广发证券股份有限公司

2017年2月13日